

RATINGBERICHT

Folgerating 2015

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

Karriere-Rating Eigenständiger Finanzvertrieb

Köln, Juni 2015

SEHR GUT ZUFRIEDEN / SEHR GUT ZUFRIEDEN
 EXZELLENT GUT EXZELLENT / SEHR GUT ZUFRIEDEN
 EXZELLENT SEHR GUT ZUFRIEDEN / SEHR GUT ZUFRIEDEN
 SEHR GUT EXZELLENT / SEHR GUT ZUFRIEDEN

Folgerating 2015

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

UNTERNEHMEN

Deutsche Vermögensberatung AG
 Münchener Straße 1
 D - 60329 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 2384 - 0

Telefax: +49 2384 - 185

E-Mail: info@dvag.com

RATING

Die Deutsche Vermögensberatung AG (im Folgenden als DVAG abgekürzt) erfüllt die Qualitätsanforderungen an die Karrierechancen aus der Perspektive der Vermittler nach Ansicht der ASSEKURATA Solutions GmbH exzellent. Assekurata vergibt der DVAG hierfür das Rating A++.



Das Gesamtergebnis setzt sich aus folgenden Einzelergebnissen zusammen, die mit unterschiedlicher Gewichtung in die Bewertung eingehen:

Die Teilqualitäten		Gewicht [%]
Vermittlerorientierung	exzellent	40
Beratungs- und Betreuungskonzept	exzellent	20
Finanzstärke	exzellent	20
Wachstum	sehr gut	20

HK GUT ZUFRIEDEN STELLEND GUT EXZELLENT
 LEND GUT EXZELLENT SEHR GUT ZUFRIEDEN STE
 ELLENT SEHR GUT ZUFRIEDEN STELLEND GUT EXZ
) GUT EXZELLENT SEHR GUT ZUFRIEDEN STELLEN

Folgerating 2015

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

VERMITTLERORIENTIERUNG

Assekurata bewertet die Teilqualität Vermittlerorientierung bei der Deutschen Vermögensberatung mit der Note exzellent.

Innerhalb der Teilqualität Vermittlerorientierung untersucht Assekurata die Rahmenbedingungen und Unterstützungsleistungen, die das Unternehmen seinen Vermittlern bietet. Die Analysten untersuchen beispielsweise die beruflichen Entwicklungsmöglichkeiten und die Vergütungsvereinbarungen. Des Weiteren werden Aus- und Weiterbildungsangebote, die IT- und Marketingunterstützung sowie weitere Leistungen zur Unterstützung der Vertriebstätigkeit unter die Lupe genommen.

Einkommens- und Karrierechancen

Die DVAG verfügt über exzellente Einkommens- und Karrierechancen. So bietet das etablierte Karriere- und Vergütungsmodell mit objektiv messbaren Aufstiegskriterien den Vermögensberatern eine transparente Planungsgrundlage für ihre Karriere. Dabei stehen die leistungsbezogenen Kriterien im Einklang mit der erfolgsorientierten Philosophie des Unternehmens. Neben den quantitativen Kriterien beinhalten die Aufstiegsbedingungen auch qualitative Anforderungen. Beispielsweise sieht der Karriereweg bei der DVAG eine persönliche und fachliche Weiterbildung vor, bei der das Unternehmen seine Vermögensberater umfangreich unterstützt.

Die DVAG bietet sowohl erfahrenen Vermögensberatern und Branchenkennern als auch Interessenten ohne Vorkenntnisse oder Vertriebs Erfahrung in der Finanzdienstleistungsbranche eine Karriereperspektive. Häufig erfolgt dabei der Einstieg über den Nebenberuf. Hier können Interessenten, ohne ihre bisherige Tätigkeit aufgeben zu müssen, zunächst testen, ob ihnen das berufliche Umfeld und die Tätigkeit zusagen. Im nachfolgenden Hauptberuf können die Berater zwischen zwei Tätigkeitsschwerpunkten wählen. So bietet die „Berater-Karriere“ den Vermögensberatern, die sich auf die Kundenberatung und -betreuung fokussieren wollen, Aufstiegsmöglichkeiten innerhalb der Praxisstufen. Die „Manager-Karriere“ hingegen sieht innerhalb von sieben hauptberuflichen Karrierestufen die Beförderung vom Agenturleiter bis hin zur eigenen Direktion vor, bei der im Gruppenaufbau die Rekrutierung und Führung von Vermögensberatern im Vordergrund steht.

Neben dem klassischen Einstieg über den Nebenberuf stellt das Unternehmen zunehmend auch attraktive Einstiegs- und Ausbildungsmöglichkeiten gezielt für Berufsanfänger bereit. So wurde mit dem neuen dualen Ausbildungsangebot zum Kaufmann/-frau für Büromanagement (IHK) ein weiterer Karriereweg geschaffen. Analog zur dualen Ausbildung zum Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen (IHK) erwerben die Berufseinsteiger hierbei zusätzlich zum Berufsabschluss eine Qualifizierung zum Vermögensberater/in DBBV. Auch für Abiturienten bietet die DVAG eine entsprechende Qualifizierungsmöglichkeit über das duale Studium zum Bachelor of Arts in der Betriebswirtschaft mit



Folgerating 2015

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

dem Schwerpunkt Finanzvertrieb (FHDW). Neben dem Studienabschluss absolviert der Student dabei zusätzlich den Abschluss Kaufmann/-frau für Versicherungen und Finanzen (IHK), Vermögensberater/in (DBBV) und geprüfte/r Finanzanlagenfachmann/-frau (IHK). Über diese dualen Ausbildungswege sollen hochqualifizierte, junge Berater gewonnen werden. Folglich fördert die DVAG die Ausbildungswege auch zielführend innerhalb der Vertriebsorganisation. So erhält der Betreuer eines Auszubildenden eine finanzielle Unterstützung, um für diesen einen Arbeitsplatz einzurichten. Darüber hinaus wird die DVAG nach eigenen Angaben den Fokus 2015 verstärkt auf die Ausbildung richten und die Zahl der Ausbildungsplätze im dualen System erhöhen.

Die Erfolge der Vermögensberater honoriert die DVAG unter anderem über attraktive Vergütungs- und Unterstützungsleistungen. Im Bereich der monetären Sonderleistungen hat die DVAG zum Jahresbeginn 2015 zahlreiche Änderungen vorgenommen. Beispielsweise wird fortan der Start in die hauptberufliche Tätigkeit über eine neue Zusatzleistung für Berufseinsteiger erleichtert. Darüber hinaus setzt die DVAG aus Sicht von Assekurata förderliche Impulse zur nachhaltigen Einarbeitung und engen Begleitung der Neueinsteiger in den Hauptberuf durch die jeweiligen Betreuer. Unverändert unterstützt die DVAG ihre hauptberuflichen Berater umfangreich bei der Altersvorsorge und der privaten Risikoversorge.

Vertriebsunterstützung

Neben den Entwicklungsmöglichkeiten bezogen auf den Karrierestatus und die Vergütung hängt der berufliche Erfolg der Vermögensberater nach Auffassung von Assekurata auch von der Qualität der Vertriebsunterstützung ab. Obgleich es sich bei den Vermittlern um selbständige Vermögensberater handelt, bietet die DVAG als Service- und Betreuungsgesellschaft zahlreiche Unterstützungsleistungen an, um den Einzelnen in seinem beruflichen Erfolg zu fördern.

Die Vertriebsunterstützung, die in hohem Maße auf die tägliche Beraterpraxis der Vertriebsorganisation ausgerichtet ist, zählt zu den Kernkompetenzen der DVAG. Demnach erhalten die Vermögensberater unter anderem eine umfangreiche fachliche Unterstützung und Informationsversorgung. Dabei legt das Unternehmen großen Wert auf einen engen Kontakt zwischen Management und Vertrieb sowie den Erfahrungsaustausch der Vermögensberater untereinander. So bietet die DVAG ihren Beratern zahlreiche Veranstaltungen, Roadshows, Arbeitskreise sowie gemeinsame Schulungsreisen zur fachlichen Fortbildung beziehungsweise Informationsversorgung und zum Austausch untereinander an.

Darüber hinaus profitieren die Vermögensberater von umfassenden Leistungen im dezentralen Marketing, welche in Verbindung mit der exzellenten IT-Unterstützung ein ausgesprochenes Qualitätsmerkmal der DVAG darstellen. So erhalten die angebotenen Berater ein breites und innovatives Angebot an Serviceleistungen für die Kundengewinnung und den Organisationsaufbau. Beispielsweise nutzt



Folgerating 2015

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

die DVAG neben etablierten Plattformen, wie Facebook und Xing, neuerdings auch WhatsApp als Kommunikationsmedium. So stellt das Unternehmen seinen Vermögensberatern ein WhatsApp-Video als Gesprächsaufhänger für Interessenten bereit. Ferner bietet die DVAG mit ihrer neuen Karriere-Website ein hervorragendes Instrument zur Ansprache potenzieller Vermögensberater. Entsprechend dem hohen technischen Anspruch des Unternehmens beinhaltet die Karriere-Website zahlreiche Funktionalitäten, wie zum Beispiel Links zu Facebook, Twitter und Xing. Zudem ist das neue Karriere-Portal mobilfähig, was gemäß einer Untersuchung von Assekurata zu Karriere-Websites von Ausschließlichkeits- und Finanzvertrieben längst nicht zum Standard der Branche zählt. Als zielführend bewertet Assekurata auch die Einführung eines DVAG-Unternehmensleitbildes. Die transparente Kommunikation der Unternehmensleitlinien soll dazu beitragen, dass Vermögensberater, Bestands- und Neukunden sowie potenzielle und neue Partner ein einheitliches Verständnis von der DVAG beziehungsweise ihrer Organisationskultur gewinnen. Darüber hinaus soll dadurch die Marke „Deutsche Vermögensberatung“ stärker am Markt platziert werden.

Aus- und Weiterbildung

Zur Bewertung der Aus- und Weiterbildung betrachten die Analysten die fachliche, die Verkaufs- und die Managementausbildung einer Vertriebsorganisation sowie die Rahmenbedingungen der Angebote. Insgesamt stellt die DVAG ihren Beratern in allen Bereichen ein sehr umfangreiches Angebot zur Verfügung.

Die Breite und Verfügbarkeit der Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen der DVAG sowie die Qualität der angebotenen Unterlagen befinden sich auf einem sehr hohen Niveau. Dabei ist die berufsbegleitende Ausbildungssystematik durch den Wechsel zwischen zentralen Veranstaltungen und einer dezentralen Begleitung in den jeweiligen Direktionen und Geschäftsstellen in hohem Maße auf die Vertriebstätigkeit der Vermögensberater ausgerichtet. So wird während der Qualifizierung der Vermögensberater stets die Nähe zur Beraterpraxis sichergestellt. Zur Durchführung der zentralen Ausbildungsmaßnahmen bietet die DVAG ihren Vermögensberatern eine ausgedehnte Infrastruktur aus Berufsbildungs- und Schulungszentren mit moderner technischer Ausstattung. Ferner stehen den Beratern alle relevanten Schulungsunterlagen online bereit, wodurch die DVAG eine räumliche und zeitliche Flexibilität in der Ausbildung gewährleistet. Über den modularen Aufbau wird zudem die individuelle Aus- und Weiterbildung der Vermögensberater angesprochen. So kann jeder Berater entsprechend seinem jeweiligen Wissensstand geschult werden.

Um zunächst einen einheitlichen und grundlegenden Ausbildungsstandard bei den hauptberuflichen Berufseinsteigern zu fördern, sieht die DVAG beim Berufsstart neuerdings ein obligatorisches Karriere-Seminar vor. Hierbei wird den neuen Vermögensberatern fachspezifisches Wissen zur Selbständigkeit, wie beispielsweise zur ersten Steuererklärung, vermittelt. Ferner beinhaltet das Seminar diverse Ausbildungsinhalte zum Training der Beratungsfähigkeiten und Managementkompetenz. Aus

HK GUT ZUFRIEDEN STREBEND GUT EXZELLENT
LEND GUT EXZELLENT SEHR GUT ZUFRIEDEN STE
ELLENT SEHR GUT ZUFRIEDEN STREBEND GUT EXZ
) GUT EXZELLENT SEHR GUT ZUFRIEDEN STELL

Folgerating 2015

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

Sicht von Assekurata legt die DVAG mit dem neuen Karriere-Seminar einen wichtigen Grundstein zum erfolgreichen Start in die Selbständigkeit.

Der hohe Stellenwert der Beraterqualifikation zeigt sich auch in den Investitionen in die Aus- und Weiterbildung. 2013 hat die DVAG ihre Ausgaben in diesem Bereich mit 67,2 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr um 8,39 % erhöht (2012: 62,0 Mio. Euro).

BERATUNGS- UND BETREUUNGSKONZEPT

Die Teilqualität Beratungs- und Betreuungskonzept bewertet Assekurata mit exzellent.

Die Hauptaufgabe der Vermittler ist die Beratung und Betreuung von Neu- und Bestandskunden. Dabei stellen das Beratungs- und das Betreuungskonzept des Unternehmens gemeinsam mit der angebotenen Produktpalette die Grundlage für die erfolgreiche Tätigkeit eines Außendienstpartners dar. Assekurata bewertet daher die Beratungs- und Betreuungsinstrumente sowie die Unterstützungsleistungen, die die DVAG ihren Vermögensberatern anbietet.

Die Vermögensberater der DVAG können auf ein etabliertes und umfangreiches Beratungskonzept zurückgreifen. Mit dem ganzheitlich ausgerichteten Beratungsansatz des Unternehmens erhalten die Vermittler eine optimale Unterstützung in allen Phasen der Kunden-Berater-Beziehung, vom ersten Kontaktgespräch bis hin zur Bestandsbetreuung. Dabei ist die Ausbildungssystematik der DVAG auf die Beratungsphilosophie abgestimmt. So erwerben bereits nebenberufliche Berufseinsteiger das für die ersten praktischen Schritte notwendige Fachwissen und setzen dieses anschließend in der Kundenberatung ein. Dabei werden die Berufsanfänger von erfahrenen Beratern eng begleitet und in ihrer Ausbildung unterstützt. Die frühzeitige sowie stufenweise Aneignung einer fachlichen und verkäuferischen Kompetenz schafft die grundlegenden Voraussetzungen dafür, dass Neueinsteiger nach erfolgreichem Bestehen der Grundausbildung ihre Kunden zeitnah und eigenständig beraten können. Um die Berufsstarter hierbei strukturiert zu unterstützen, hat die DVAG im vergangenen Jahr ein entsprechendes Einarbeitungs- beziehungsweise Beratungskonzept eingeführt.

Darüber hinaus stellt die DVAG ihren Vermögensberatern umfangreiche Unterstützungsleistungen beziehungsweise Instrumente zur Kundenarbeit bereit. Besonders zielführend bewertet Assekurata die einheitliche und hochwertige Aufmachung der Papierunterlagen und der Beratungssoftware. Auf der technischen Seite ermöglicht die Schnittstelle zwischen dem Online-System und dem iPad eine nahezu medienbruchfreie und interaktive Gestaltung der Beratung, bei der die Vermögensberater Beispielrechnungen aus den erfassten Kundendaten generieren und in den DVAG-Apps präsentieren können. Der überschaubare administrative Aufwand ermöglicht dabei eine effiziente Gesprächsvor- und -nachbereitung, wodurch auch die weitere Kundenbetreuung optimiert wird. Zur Förderung der langfristigen und guten Kundenbeziehung stellt die DVAG zudem umfassende Kommunikationsmaßnahmen bereit. Beispielsweise können die Vermögensberater regelmäßig ein Kundenmagazin versenden, welches neuerdings auch in digitaler Form zur Verfügung steht.

FINANZSTÄRKE UND WACHSTUM

Die Beurteilung der Finanzstärke und Wachstumssituation dient als Indikator und Messgröße für die Nachhaltigkeit und Attraktivität der Vertriebsorganisation im Markt. Aus Sicht von Assekurata ist die dauerhafte Verlässlichkeit des Unternehmens ein wichtiger Aspekt, den Vermittler bei der Auswahl berücksichtigen sollten. Zur Beurteilung der Finanzstärke analysiert Assekurata deshalb auf Basis interner und externer Daten die Sicherheits- und Erfolgslage des Unternehmens. Hierzu werden insbesondere die Unternehmenskennzahlen des Konzernjahresabschlusses 2013 herangezogen, da die Veröffentlichung des aktuellen Geschäftsberichts 2014 sowie die Kennzahlen der weiteren Marktteilnehmer zum Ratingbeginn noch nicht vorlagen. Die wirtschaftliche Entwicklung der DVAG im Geschäftsjahr 2014 wird daher potenzialbasiert gewürdigt. Die Wachstumssituation wird sowohl bezogen auf den Endkunden (Betrachtung des Provisionsvolumens und der kundenbezogenen Wachstumssituation) als auf den Vermittler (Zuwachsrate und Fluktuation der Außendienstpartner) bewertet. Ferner werden die zukünftigen Wachstumspotenziale vor dem Hintergrund des Branchenumfelds und der Unternehmenspolitik betrachtet.

Im Prüfpunkt Finanzstärke bestätigt die DVAG die insgesamt exzellente Beurteilung.

Die Risikosituation wird unter anderem durch Umsatz-, Fluktuations- und Stornorisiken bestimmt. Die Beurteilung der quantitativen Sicherheit erfolgt über Sicherheitsmittel, die primär zur Bedeckung der Risiken zur Verfügung stehen. In Bezug auf die Kapitalausstattung weist der DVAG-Konzern im Bewertungszeitraum 2010 bis 2013 eine kontinuierlich positive Entwicklung auf. So kann die Unternehmensgruppe das Eigenkapital im Geschäftsjahr 2013 mit 665,2 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr um 16,0 Mio. Euro steigern. Im Mittelwert über den Vierjahreszeitraum ergibt sich eine Eigenkapitalquote von 56,21 %. Insgesamt verfügt der Konzern über eine ausgezeichnete Eigenmittelausstattung zur Bedeckung seiner Risiken.

Die Beurteilung der Erfolgslage des Unternehmens erfolgt über die Betrachtung der EBIT-Marge und der Umsatzrendite vor Steuern. Assekurata bewertet die Kennzahlen dabei auf Basis eines trendgewichteten Vierjahresdurchschnitts, bei dem Effekte aus jüngeren Geschäftsjahren über eine höhere Gewichtung stärker berücksichtigt werden als bei einer arithmetischen Durchschnittsbildung. Auch in Bezug auf die Erfolgskennzahlen weist die DVAG auf Konzernbasis hervorragende Werte aus. So beläuft sich die Umsatzrendite des Konzerns im trendgewichteten Durchschnitt der Jahre 2010 bis 2013 auf 23,09 % (2009 bis 2012: 22,80 %). Gemessen an der EBIT-Marge erzielt die DVAG-Gruppe im Beobachtungszeitraum (2010 bis 2013) einen trendgewichteten Wert von 22,01 % (2009 bis 2012: 21,95 %).



Folgerating 2015

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

In der Teilqualität Wachstum konnte die DVAG das sehr gute Vorjahresurteil erneut bestätigen.

Auch zur Beurteilung der Wachstumskennzahlen legt Assekurata einen trendgewichteten Mehrjahresdurchschnitt zu Grunde, um der aktuellen Wachstumslage des Unternehmens verstärkt Rechnung zu tragen. Dementsprechend erzielt die DVAG im Beobachtungszeitraum 2010 bis 2013 eine durchschnittliche Zuwachsrate des Provisionsvolumens von -0,21 %. Hiermit positioniert sich die DVAG nach Einschätzung von Assekurata nach wie vor sehr gut. Bestätigt wird diese Bewertung auch bei Betrachtung der Entwicklung der Assekurata-Vergleichsgruppe, denn die fünf größten relevanten Wettbewerber verzeichnen in diesem Zeitraum einen Mittelwert von -5,08 %. Positiv berücksichtigt Assekurata auch die positive Entwicklung des Provisionsvolumens 2014.

In Bezug auf den Kundenbestand setzt die DVAG auch im Geschäftsjahr 2013 den positiven Trend fort. So kann dieser im Vergleich zum Vorjahr um 2,33 % auf 4,4 Mio. Kunden ausgebaut werden. Konzernweit liegt der Bestand mit rund 6,0 Mio. Kunden auf dem Vorjahresniveau.

Die Entwicklung der Anzahl der hauptberuflichen Vermögensberater ist dagegen rückläufig. Gemessen am trendgewichteten Vierjahresdurchschnitt (2010 bis 2013) ergibt sich ein Wert von -3,58 %. Der Rückgang ist dabei im Schwerpunkt auf die anspruchsvolle Nachwuchsgewinnung in einem schwierigen Arbeits- und Finanzdienstleistungsmarkt zurückzuführen. Denn in Bezug auf die Fluktuationsquote hebt sich die DVAG mit einer Kennzahlenausprägung von 4,08 % (2010 bis 2013) weiterhin deutlich positiv von ihren Mitbewerbern ab.

Um der anspruchsvollen Rekrutierungssituation der Finanzdienstleistungsbranche zu begegnen und damit an die positive Entwicklung der Vermittlerzahlen im Geschäftsjahr 2014 anzuknüpfen, hat die DVAG umfangreiche Maßnahmen zum Ausbau und zur Förderung der Vermögensberater implementiert. Beispielsweise setzt das Unternehmen mit den neuen monetären Sonderleistungen sowie dem Karriere-Seminar zielführende Impulse zur Stärkung des Hauptberufs. In Verbindung mit den erweiterten Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen sowie den innovativen technischen Angeboten kann sich die DVAG auch in dem schwierigen Rekrutierungsumfeld um junge Talente als attraktiver Partner der Berater positionieren. Im Zuge dessen hat die DVAG 2015 zum „Jahr des Vermögensberaterberufes“ ausgerufen, um gezielt die Rekrutierung neuer Partner voranzubringen.

KARRIERE-RATING

Mit dem Karriere-Rating untersucht Assekurata die Karrieremöglichkeiten und Entwicklungsperspektiven von Vermittlern in Finanzvertrieben und Ausschließlichkeitsorganisationen. Interessenten und Neueinsteigern bietet das Rating eine Hilfestellung bei der Entscheidung, eine Vertriebstätigkeit in einem bestimmten Unternehmen aufzunehmen. Darüber hinaus erhalten Vermittler, die bereits für das Unternehmen tätig sind, eine unabhängige Standortbestimmung und eine Bestätigung der Qualitäten ihres Vertriebspartners.

Ratingmethodik

Bei dem Karriere-Rating handelt es sich um eine Beurteilung, der sich das Unternehmen freiwillig unterzieht. Als interaktives Verfahren basiert es in hohem Maße auf vertraulichen Unternehmensinformationen und setzt die Mitarbeit des zu bewertenden Unternehmens voraus. Neben umfangreichen internen und externen Informationen des Unternehmens berücksichtigt Assekurata Erkenntnisse aus ausführlichen Interviews mit Führungskräften und Vermittlern des Unternehmens sowie aus Besuchen von Schulungsmaßnahmen. Im Mittelpunkt der Bewertung stehen dabei stets die Rahmenbedingungen, die sich mittel- und unmittelbar auf die Karrierechancen der Vermittler auswirken. Diese Rahmenbedingungen bewertet Assekurata in vier Teilqualitäten:

- **Vermittlerorientierung**
Welche Einkommens-, Aufstiegs- und Ausbildungschancen bietet der Vertrieb und welche Unterstützung erfahren Vermittler in ihrer Vertriebstätigkeit?
- **Finanzstärke**
Wie sicher ist die Existenz des Vertriebes?
- **Beratungs- und Betreuungskonzept**
Welche Methoden und Instrumente stehen den Vermittlern für die Beratung und die Betreuung ihrer Kunden zur Verfügung?
- **Wachstum**
Wie erfolgreich agiert der Vertrieb am Markt und wie nachhaltig ist seine Marktpositionierung?

Die Ergebnisse der Teilqualitäten fasst das Analystenteam in einem ausführlichen Ratingbericht zusammen und legt diesen einem internen Expertenbeirat als Ratingvorschlag vor. Der Expertenbeirat prüft und diskutiert den Vorschlag und legt die Gesamtbewertung auf Basis der Assekurata-Ratingskala fest.

HK GUT ZUFRIEDEN STREBEND GUT EXZELLENT
 LEND GUT EXZELLENT SEHR GUT ZUFRIEDEN STE
 ELLENT SEHR GUT ZUFRIEDEN STREBEND GUT EXZ
) GUT EXZELLENT SEHR GUT ZUFRIEDEN STREBEN

Folgerating 2015

DVAG Deutsche Vermögensberatung AG

WICHTIGE HINWEISE – HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Ein Karriere-Rating ist eine Experteneinschätzung über die Qualität eines Vertriebes, jedoch keine unumstößliche Tatsache oder aber alleinige Empfehlung, eine Tätigkeit bei einem Unternehmen aufzunehmen oder zu beenden. Bei der Beurteilung werden Qualitätsanforderungen aus Sicht aller Vermittler zugrunde gelegt; sie kann sich nicht auf einzelne spezielle Anforderungen von Vermittlern beziehen. Das Karriere-Rating trifft keine Aussage über die Service- oder Beratungsqualität des Finanzvertriebes gegenüber den Endkunden und darf auch nicht dahingehend in der Kommunikation genutzt werden. Aussagen über die Qualität der einzelnen, für das Unternehmen tätigen Vermittler oder deren individuellen Beratungsleistungen trifft das Karriere-Rating daher nicht.

Beim Karriere-Rating handelt es sich um eine Beurteilung, der sich die Ratingobjekte freiwillig unterziehen. Das Rating basiert auf Informationen, die entweder von dem Ratingobjekt selber zur Verfügung gestellt wurden oder von Assekurata aus zuverlässiger Quelle eingeholt wurden. Trotz sorgfältiger Prüfung der in das Rating eingehenden Informationen kann Assekurata für deren Vollständigkeit und Richtigkeit keine Garantie übernehmen.

Sofern Einschätzungen zur zukünftigen Entwicklung abgegeben werden, basieren diese auf unserer heutigen Beurteilung der aktuellen Unternehmens- und Marktsituation. Diese können sich jederzeit verändern. Daher ist auch der Ausblick unverbindlich. Wenn grundlegende Veränderungen der Unternehmens- oder Marktsituation auftreten, kann nötigenfalls das Urteil aktualisiert oder aufgehoben werden.

ASSEKURATA Solutions GmbH

Venloer Str. 301-303, D-50823 Köln
 Telefon: +49 221 27221-0
 Telefax: +49 221 27221-78
 E-Mail: info@assekurata-solutions.de
 Internet: www.assekurata-solutions.de

ASSEKURATA
solutions.